

RESOCONTO PER I PARTNER



Call Economie Abitanti 2025-2026

Analisi quali-quantitativa della
Prima parte del percorso + Team Building di Monghidoro

Una comunità progettuale già in movimento: dati, apprendimenti e
leve operative per la seconda fase.

www.appenninohub.it/call-economie-abitanti-2025-2026/

64

progetti selezionati

45

partecipanti al 1° Team
Building



93,33%

interessati a proseguire il percorso
della IV° Call Economie Abitanti

Tre messaggi chiave per i Partner

Il feedback segnala una forte tenuta del percorso e indica dove concentrare l'accompagnamento nella seconda fase.

01

Il percorso è percepito come utile e rilevante.

I dati confermano una valutazione positiva su contenuti, formatori, case history e disponibilità a proseguire.

02

Il Team Building ha trasformato la rete in prossimità.

Le risposte aperte restituiscono connessioni, entusiasmo, senso di comunità e maggiore propensione al dialogo.

03

La seconda fase può spostare energia e fiducia verso l'operatività.

La domanda che emerge è chiara: più pratica, più scambio strutturato, più applicazione ai progetti.

Messaggio di sintesi: il capitale relazionale è già attivo. La sfida è renderlo generativo sul piano progettuale e operativo.



Call Economie Abitanti 2025-2026

Cruscotto sintetico per i Partner - feedback della prima fase della Call Economie Abitanti



Tematiche utili

I contenuti sono percepiti come rilevanti per i progetti.



Spunti da formatori e case history

Le testimonianze e gli interventi attivano idee e riferimenti.



Chiarezza complessiva

Buona leggibilità dei contenuti, pur con richiesta di più pratica.



Disponibilità a proseguire

Il percorso conserva forte attrattività e tenuta.



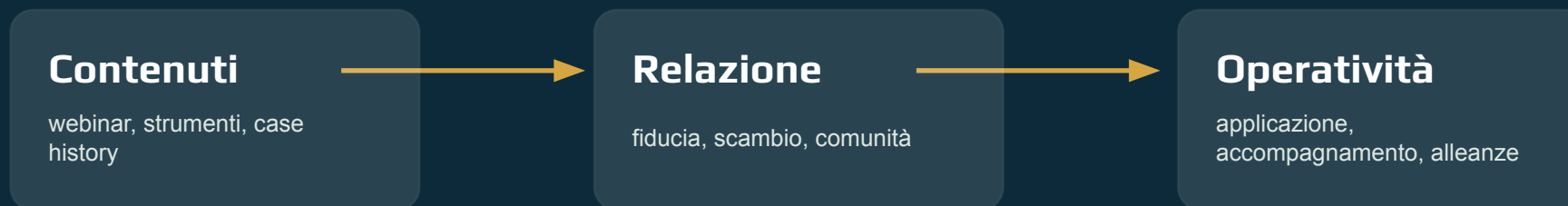
Messaggio chiave

La prima parte ha generato fiducia, orientamento e capitale relazionale.
La seconda fase può trasformare questa energia in accompagnamento operativo.

Non solo soddisfazione: un capitale relazionale attivato

La prima parte della Call ha prodotto orientamento, fiducia e senso di possibilità. Questo è il prerequisito per accompagnare i progetti in una fase più applicativa.

“La sensazione di non essere soli diventa il valore più potente da portare nella seconda fase.”

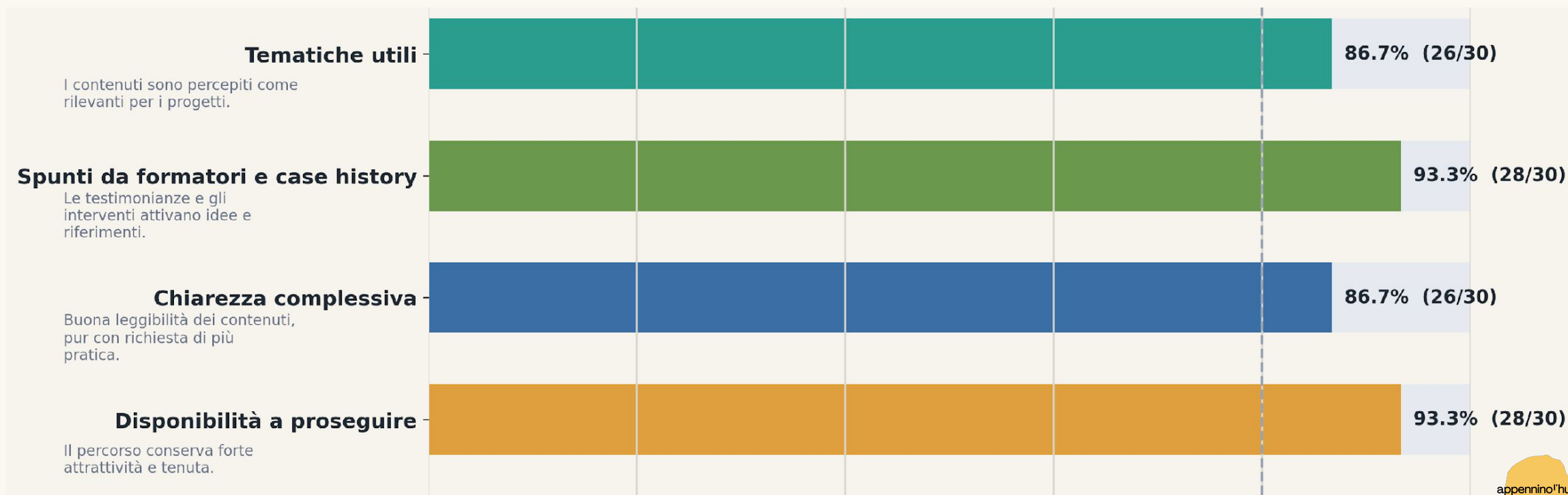


Indicatori quali-quantitativi: un percorso che tiene

Il dato più forte è la disponibilità a proseguire: il **93%** dei partecipanti selezionati chiedono di proseguire nella seconda fase della Call.

Prima parte della Call: indicatori quantitativi

Percentuali su 30 risposte. La linea tratteggiata indica una soglia di lettura molto positiva (80%).



appennino!hub

Cosa sta lasciando la prima parte del percorso

Dalle risposte aperte emerge una combinazione di apprendimento, fiducia, orientamento e nuove possibilità di alleanza.

Ricorrenze qualitative nelle risposte aperte



Lettura per i Partner: il percorso sta creando un capitale immateriale utile — strumenti, fiducia e linguaggi condivisi — da trasformare ora in accompagnamento operativo.



Il 1° Team Building di Monghidoro come acceleratore di prossimità

Il Team Building ha reso visibile il potenziale di comunità già presente nel percorso: conoscenza reciproca, fiducia, entusiasmo e nuove connessioni.



56,7%

quota dei selezionati che ha partecipato al 1° Team Building

17

risposte aperte sul Team Building

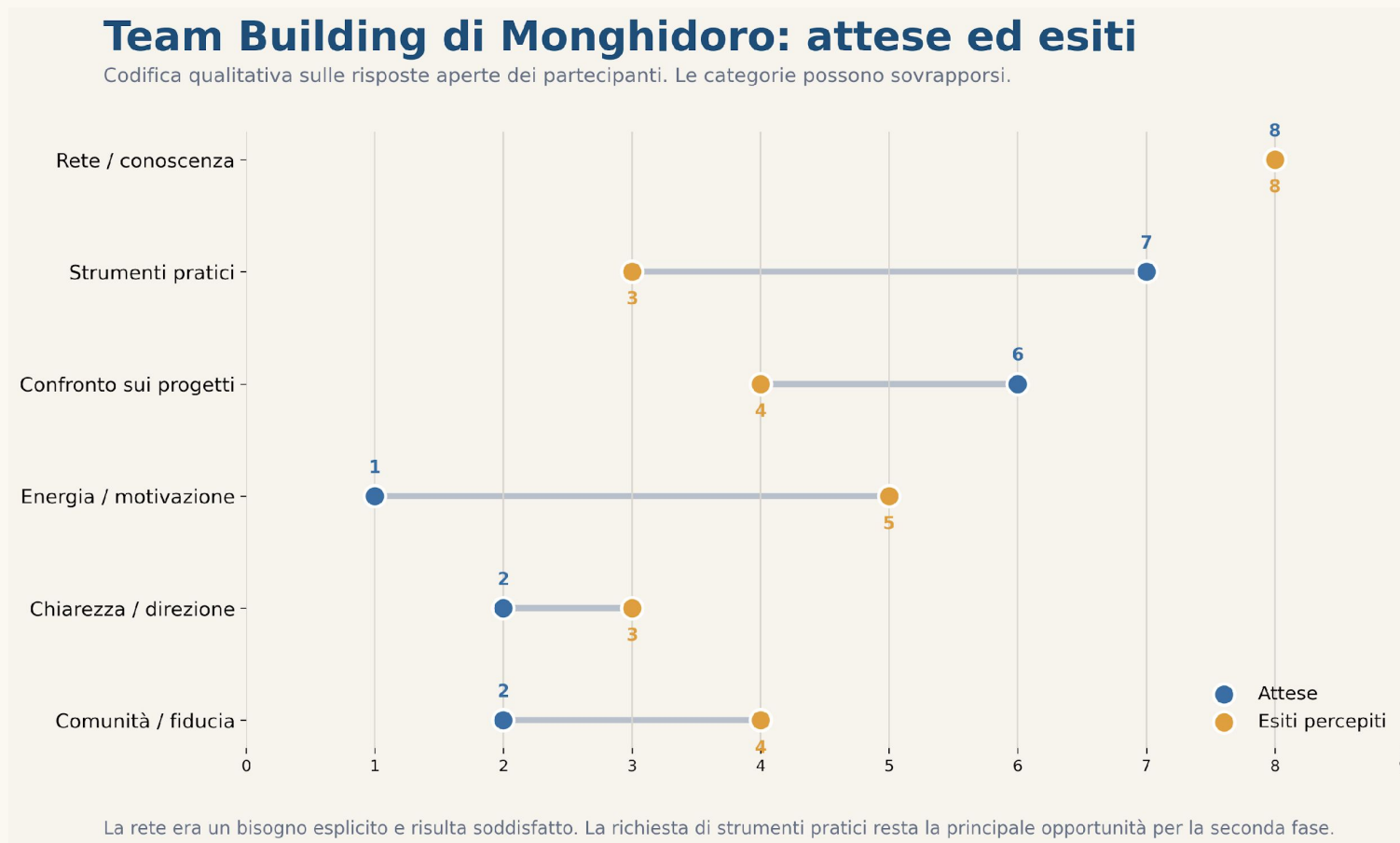
6

temi ricorrenti codificati



Attese ed esiti: dalla conoscenza al senso di comunità

Le aspettative sul 1° Team building erano orientate a confronto, strumenti e partnership; gli esiti restituiscono soprattutto connessione, energia e ispirazione.



Ciò che resta: energia, contatti, fiducia

Le parole dei partecipanti aiutano a leggere il valore dell'esperienza oltre il dato numerico.

“Mi ha lasciato molta ispirazione, idee e soprattutto tanti contatti di persone e progetti interessantissimi.”

“La forza per continuare ad alimentare i miei ideali di comunità, condivisione, educabilità reciproca.”

connessioni

energia

dialogo

fiducia

idee

comunità

strumenti

motivazione

Lettura per i Partner

Il Team Building ha consolidato la base relazionale su cui costruire interventi più mirati nella seconda fase.

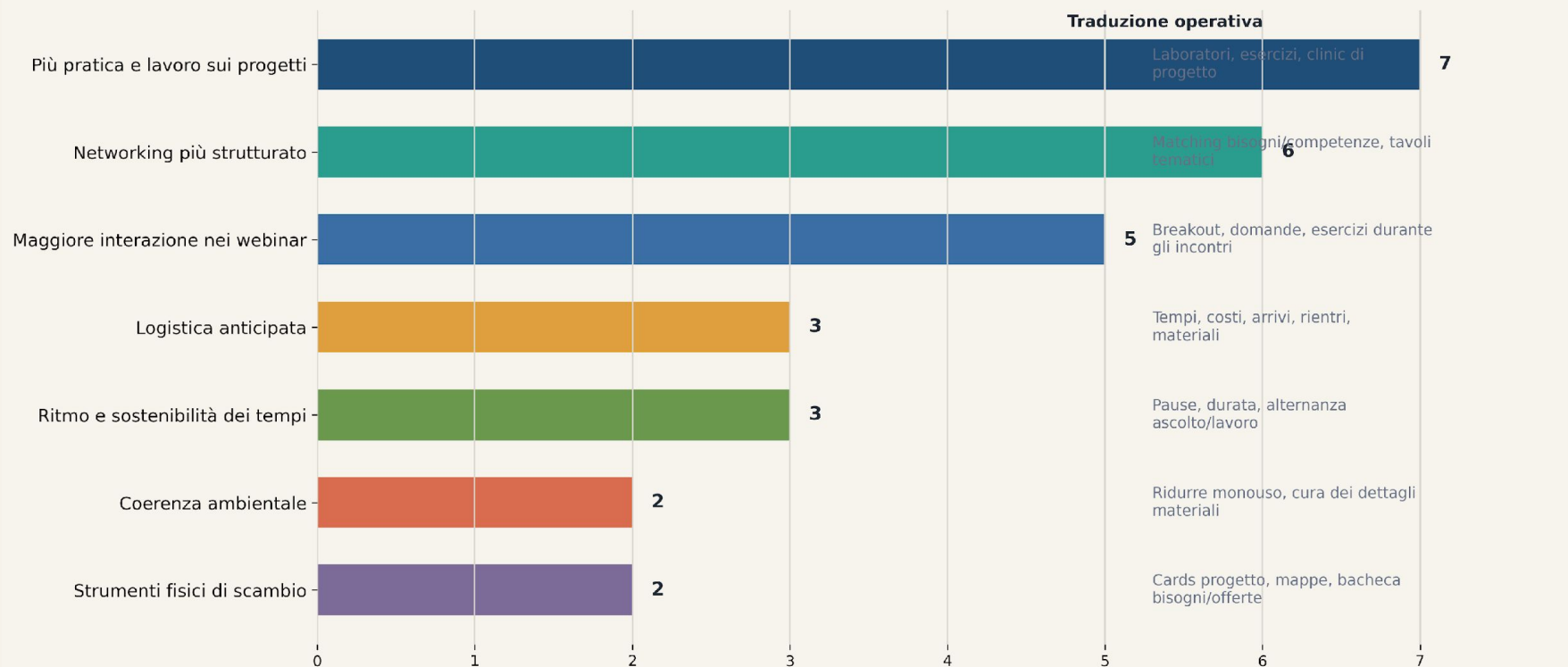


La domanda emergente: più operatività e più scambio strutturato

Il feedback indica come rendere l'esperienza del Team Building ancora più utile per l'evoluzione dei progetti.

Priorità di miglioramento per la seconda parte

Ricorrenze qualitative da suggerimenti sul percorso e commenti sul Team Building.



La domanda non è di cambiare identità al percorso, ma di trasformare l'energia relazionale in dispositivi operativi più visibili.

Quattro leve da presidiare nel 2° Team Building

Per trasformare il capitale relazionale in risultati operativi, il ruolo dei Partner può concentrarsi su leve molto concrete.

- | | | |
|-------|---|---|
| 01 | Tradurre i contenuti in pratica | workshop, esercitazioni brevi, applicazione diretta ai progetti |
| <hr/> | | |
| 02 | Strutturare lo scambio tra pari | tavoli tematici, peer feedback, matching bisogni/competenze |
| <hr/> | | |
| 03 | Connettere territori e istituzioni | cluster territoriali e apertura verso enti locali, scuole, reti cooperative |
| <hr/> | | |
| 04 | Preservare cura e coerenza | logistica leggibile, sostenibilità dei materiali, facilitazione attenta |

La seconda parte può essere letta come passaggio dalla “comunità che si riconosce” alla “comunità che produce strumenti, alleanze e passi concreti”.



Dalla relazione all'accompagnamento operativo

Una traccia di lavoro per capitalizzare i risultati della prima parte della Call e preparare i prossimi appuntamenti.

Dalla prima parte alla seconda fase: roadmap partner

Una possibile sequenza per valorizzare il capitale relazionale e trasformarlo in accompagnamento operativo.



1. Consolidare

Restituzione, mappa progetti, lettura condivisa dei bisogni

2. Attivare

Tavoli tematici, gruppi territoriali, matching bisogni/competenze

3. Accompagnare

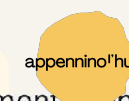
Clinic di progetto, momenti di consulenza, strumenti applicativi

4. Rendere visibile

Racconto pubblico, apprendimento diffuso, partnership locali

Ruolo dei Partner

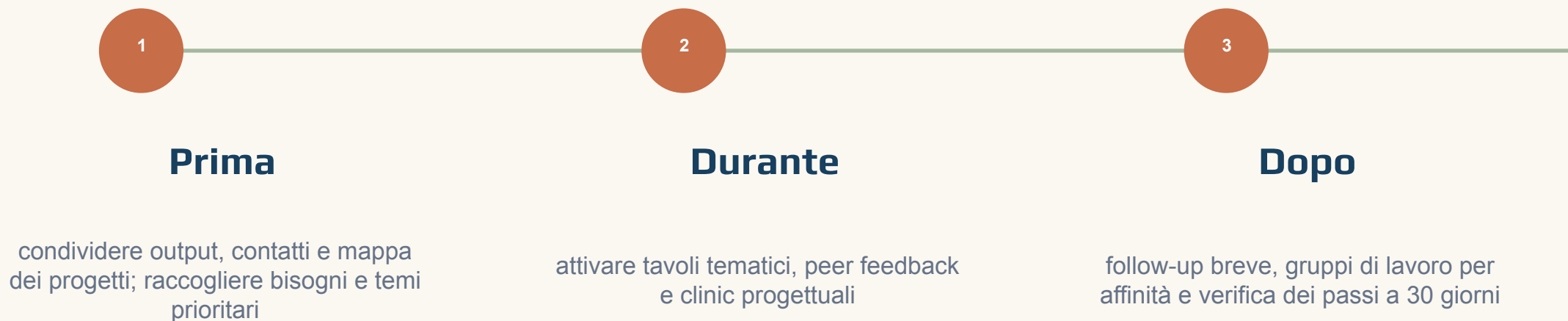
Connettere risorse, istituzioni e competenze specialistiche nei momenti in cui i progetti passano da ispirazione a implementazione.



Cosa fare ora



Tre momenti per mantenere la spinta relazionale e trasformarla in apprendimento applicato.



Obiettivo: passare da una rete “calda” e motivata a un ecosistema capace di produrre apprendimenti condivisi e avanzamenti misurabili.



Il capitale relazionale è attivo.

Ora può diventare capacità operativa.

Per i Partner, la seconda fase è l'occasione per trasformare fiducia, scambio e motivazione in strumenti concreti, alleanze territoriali e passi progettuali più chiari.

www.appenninohub.it/call-economie-abitanti-2025-2026/

AppenninoI'Hub

Call Economie Abitanti 2025–2026





CALL ECONOMIE ABITANTI

un progetto di:



www.appenninohub.it/call

call@appenninohub.it

in collaborazione e con il sostegno di:



CAMERA DI COMMERCIO
DELLA ROMAGNA
FORLÌ-CESENA E RIMINI



Fondazione
Peppino
Vismara



CONF COOPERATIVE
HABITAT



b.more
Cooperazione e sviluppo



Bottega
del Terzo Settore



Bologna
Innovation
Square



CITTÀ
METROPOLITANA
DI BOLOGNA



Comune
di Bologna

con il supporto scientifico di



POLITECNICO
MILANO 1863

craft

competence center
anti-fragile territories



ALMA MATER STUDIUM/UM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
Management dell'economia sociale

partnership



RETE dei COMUNI
SOSTENIBILI

premiato da



Premio
INNOVATORI
RESPONSABILI
regione Emilia-Romagna



ASVIS
Alleanza Italiana
di Imprese Sociali

reti



in-ER
La Rete degli Incubatori
in Emilia-Romagna



Fondazione
Sodalitas



ECONOMIA SOLIDALE
Forum Nazionale dell'Economia Solidale